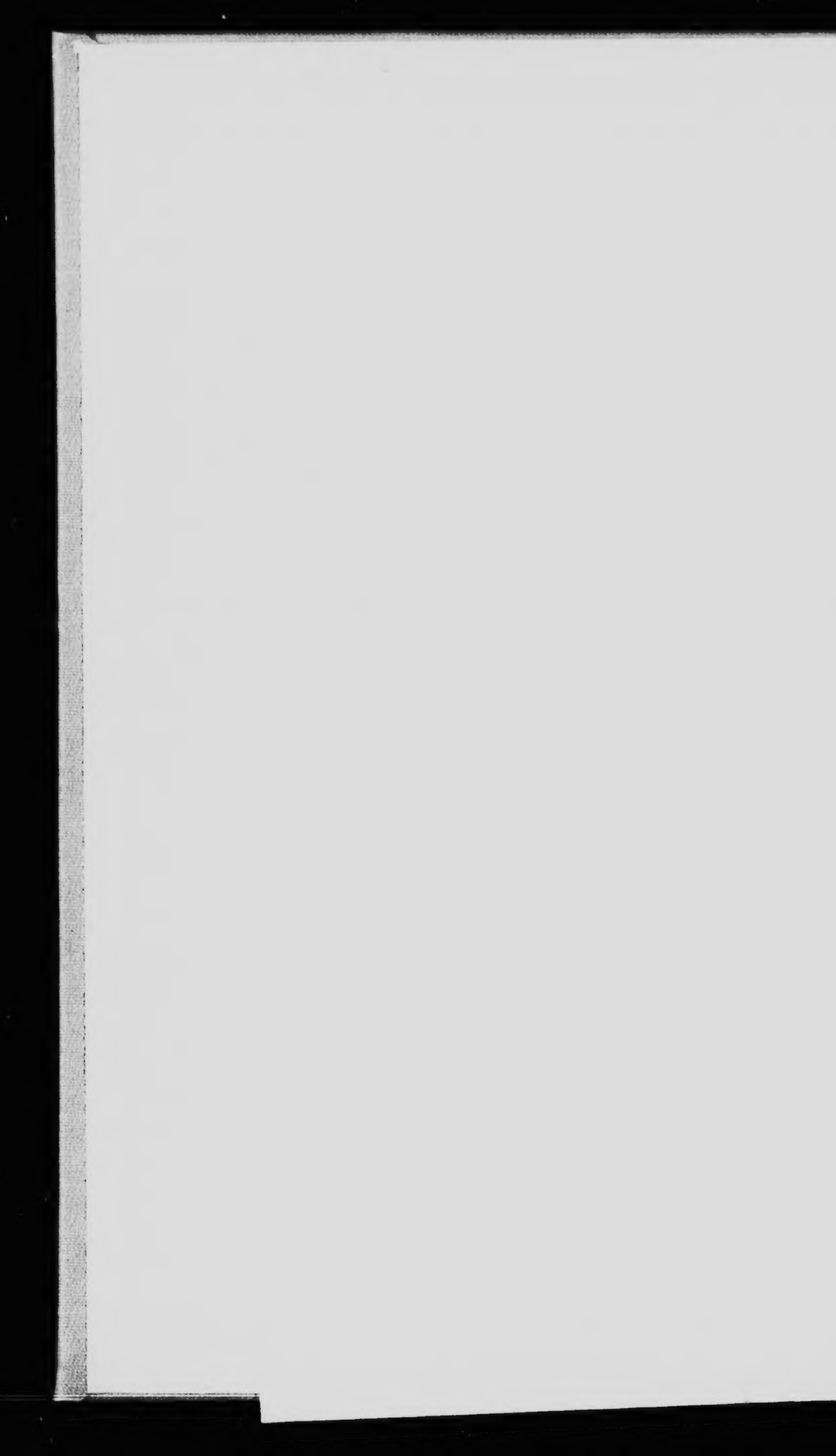


CONNAISSANCES

COMMERCIALES

ET

PRATIQUES





Volume 7

A l'usage des élèves de

l'Institut National

FINANCES EN GENERAL.
OBTENTION DE CAPITAL.
CREDIT.
L'ECONOMIE DANS LE COMMERCE.
OPERATIONS DE BANQUES.

Publié par

L'INSTITUT NATIONAL

Incorporé

Montréal, Canada

1918

Finances en général.

Obtention de capital.

Crédit.

Economie commerciale.



AVANT-PROPOS.

Dans ce chapitre du septième volume de cette librairie, nous présentons une série de faits servant d'exemples aux instructions ici données.

Les faits rapportés ici sont tous authentiques et cette manière de traiter cet article tout en étant plus intéressante sera plus facilement comprise et laissera une plus vive impression chez le lecteur.



FINANCES EN GENERAL.

La réputation qui vous assure un bon crédit.

Il n'est pas de particulier ni de corporation dont le capital est assez puissant pour ne donner aucune considération à la question du crédit.

Trop de capitaux investis dans une compagnie signifie—un petit profit sur le montant investi ou bien, comme il arrive dans bien des cas, pas de profits du tout.

Le crédit est la base de tout commerce; le crédit est la confiance qu'ont en votre capacité, votre intégrité et votre probité vos fournisseurs soit de marchandises ou du capital nécessaire à votre commerce.

Trop de crédit est inconnu, excepté là où on a abusé du privilège et alors, le crédit a été totalement perdu. Rien ne devrait être épargné pour prouver à vos créanciers votre pouvoir, vos forces et la stabilité de votre état financier. Ceci peut être accompli en usant de diplomatie. Employez tous les moyens honnêtes qui se présentent pour vous assurer un bon crédit. Conduisez vos affaires d'une manière progressive et le crédit nécessaire vous sera offert par ceux qui auront surveillé votre essor.

Il est important que celui qui veut s'assurer cet-

te confiance et s'approprier un bon crédit, com
prenne tous les moindres détails de son commerc
et qu'il s'efforce de faire voir à ceux qui l'ob
servent les détails plus ou moins importants d
ses occupations. Considérez d'abord l'impor
tance d'une apparence superficielle de prospé
rité.

Le petit créancier base généralement votr
crédit sur votre apparence de prospérité
moins qu'il n'ait d'autres sources meilleures pou
identifier votre caractère personnel.

Une compagnie de la province de Québec dé
cida d'établir une nouvelle branche dans l'oues
du Canada. La maison se développait rapide-
ment et employait continuellement une forte mar-
ge de crédit. Considérant les dépenses toujours
grandissantes de la maison et de son administra-
tion, les propriétaires furent tentés d'économiser
sur le loyer des bureaux ainsi que sur les four-
nitures et l'ameublement. Après de sérieuses
réflexions, le bureau de direction découvrait
qu'une telle décision affecterait inévitablement
son crédit et conséquemment prit la résolution de
conserver l'attitude régulière de la maison en
installant ses nouveaux bureaux dans un spa-
cieux édifice où de puissantes compagnies avaient
les leurs.

L'ameublement des bureaux ainsi que la lo-
calité suggéraient une telle prospérité que les
propriétaires n'eurent aucune difficulté à s'as-

surer un fort crédit pour l'établissement de la nouvelle succursale.

Les apparences, quoique quelques fois trompeuses sont très importantes.

Un solide bureau d'acajou bien souvent retardera la présentation de petits comptes pour acquittement. Mais cependant, en dessous des apparences doivent reposer la probité, l'intégrité et le pouvoir de faire honneur à toutes vos obligations.

L'influence de votre sincérité sur votre cr

La sincérité est toujours indispensable p
s'assurer du crédit, spécialement dans un n
veau commerce. Montrez à vos créanciers
faits concernant les conditions et la prospé
de vos affaires; qu'ils connaissent les rai
pour lesquelles vous sollicitez ce crédit, ex
quez leur la nature et les détails de vos occu
tions, la provenance de vos profits etc. So
tout à fait personnel et intime avec eux. Si v
demandez un accommodement pour soixa
jours ou trois mois, expliquez à votre four
seur les raisons pour lesquelles il est préféra
que vous ayiez cet argent pour cette période
temps et comment vous pourrez tirer votre p
fit de l'emprunt et prouvez-lui que vous se
en mesure de rembourser le plein montant a
intérêts à échéance.

Le commerce d'un manufacturier très pros
re a grandi rapidement depuis cinq années et
cause de cette expansion, il n'a jamais pu da
son propre commerce trouver le capital néc
saire à ses besoins, mais le crédit qu'il s'est
suré des banques a plus que compensé son ma
que de capital.

S'il demande à emprunter pour un plus lo
terme que ses trente jours habituels, il expliq

à ses créanciers ses raisons pour agir ainsi. Il démontrera que l'usage qu'il veut faire de l'argent ne rapportera ni le montant investi, ni profits avant l'expiration du terme du prêt. Ainsi par exemple, vous voulez utiliser cet argent pour le développement de votre département des ventes et, si les ventes sont faites payables à trois ou six mois, vous devrez nécessairement insister pour obtenir votre crédit pour un terme correspondant vu que vous n'entrerez pas dans vos fonds avant l'échéance des termes de paiements de vos marchandises.

Ces explications convaincront le créancier qu'il ne prête son argent que pour un besoin temporaire et qu'il en recevra le plein remboursement à l'échéance.

Ces exemples sont seulement quelques-uns des moyens par lesquels le crédit peut être cultivé. Les marchands d'expérience et de grande habileté développent assez facilement le crédit dont ils ont besoin dans leurs affaires, mais pour toute personne ordinaire et même pour eux, avant qu'ils aient fait preuve de leur sagacité, pour parvenir à pouvoir commander tout le capital dont ils peuvent faire un usage avantageux, le problême est assez difficile et demande une attention continuelle à leurs affaires journalières et à tous les détails qui s'y rattachent. L'intégrité dans vos manières de transiger, la ponctualité dans l'accomplissement de vos obligations

et la stabilité de votre commerce sont absolu
nécessaires dans l'obtention du crédit et, su
bases, vous ne rencontrerez aucune difficu
vous approprier la confiance de ceux dont l
pital pourra vous être de quelque utilité.

Comment vous pouvez perdre votre crédit en en abusant.

Si vous avez réussi à vous procurer un bon crédit, le meilleur avis que nous puissions vous donner est " n'en abusez jamais.". Ne manquez jamais de rencontrer vos obligations à la date stipulée. Il n'est pas toujours facile de faire le paiement d'un compte ou d'un billet au jour convenu, et si vous étiez dans l'absolue impossibilité de le faire, ne laissez pas protester ce billet et n'attendez pas que le collecteur soit rendu chez vous pour expliquer votre situation ou pour essayer de vous justifier; allez droit à votre créancier, et si ses affaires le lui permettent, il vous accordera un délai tandis que si vous faites défaut tel que démontré ci-haut, vous prédisposez par là votre créancier contre vous et beaucoup de maisons fermeront immédiatement votre crédit.

Un homme vraiment d'affaires prévoit, en promettant le paiement d'un effet commercial, tous les revers et les dépressions commerciales qui peuvent arriver et il le fait avant de signer son engagement.

Votre signature au bas d'un billet est une promesse formelle que vous en ferez le paiement à échéance et si vous y manquez, vous faillissez alors à votre engagement et diminuez d'autant

l'estime et la confiance qu'ont en vous vos c
anciers.

L'administration d'un commerce ne compr
pas seulement les ventes, les achats et les dép
ses, mais aussi la comptabilité. Toute pers
ne engagée dans un commerce quelconque
vrait avoir un parfait système de tenue des
vres, un record des comptes et billets paya
avec les dates d'échéances. Ce système de co
tabilité vous permettra de constater d'un c
d'oeil vos obligations et vous fournira un c
trôle absolu sur tous vos comptes et billets pa
bles.

Définissez clairement les termes de paieme
de vos achats et observez-les rigoureusement
suite. Ne dites jamais au collecteur " Nous
verrons notre chèque " ou bien " revenez dema
si le montant de sa réclamation est dû. Si vou
pouvez payer un compte ou billet ou effet quel
que, dites-le franchement et fixez une date p
le paiement et observez ensuite cette prome
Ceci sera plus satisfaisant pour votre créan
que de le faire promener chez vous inutilem

Si vous obtenez de la banque un emprunt
banquier considère qu'une balance d'à peu p
vingt pour cent du montant du prêt devrait
gardée en banque ne portant pas d'intérêt.
ci est une preuve de votre bonne foi et offre
plus grande sûreté à la banque. En conserv
continuellement une bonne balance intacte

banque, votre crédit se raffermira et vous ouvrira de nouvelles voies pour vos besoins à venir.

En transigeant avec la banque, ne demandez pas des accommodements ou faveurs qu'elle ne peut vous accorder. Avant de faire application aux banques pour obtenir du crédit, étudiez d'abord de votre propre initiative la proposition que vous allez faire et, à moins que vous ne soyiez convaincu qu'elle ne contient aucun risque possible, il sera préférable de vous adresser directement ailleurs.

Méthodes employées par les financiers pour fortifier et augmenter leur crédit.

Les marchands et manufacturiers versés dans les finances travaillent continuellement à augmenter leur crédit. Ceci est une preuve évidente qu'il y a d'énormes dividendes à retirer du crédit.

Quelques suggestions à cette fin seront, nous en sommes certains, appréciées des lecteurs en quête de crédit.

1. Soumettre à la banque tous les ans un état de compte détaillé et certifié. Si c'est une manufacture ou une puissante compagnie, cet état financier doit être fait par un comptable public licencié. Cet état financier devra montrer tous les détails essentiels de votre commerce, révélant les pertes causées par les mauvais comptes, la moyenne des dépenses et des profits,le montant total d'affaires, etc.

2. Fixez l'échéance de vos obligations en sorte que vous puissiez les rencontrer promptement quand elles deviendront dûes.

3. Ne donnez jamais un chèque dont le montant excèdera vos fonds. Si cet acte est fait avec délibération, c'est une offense à la loi des banques; s'il est fait involontairement, c'est un aveu que

vous ne donnez pas à vos affaires l'attention requise.

4. Ne donnez pas de chèque pour plus que votre montant en dépôt même avec l'entente qu'il ne sera présenté que la semaine suivante, et n'envoyez pas un chèque sans fonds à un endroit éloigné avec l'intention d'en déposer le déficit durant l'intervalle du voyage. Ne prêtez votre crédit d'aucune manière, ni par endossement ni en garantissant le paiement de la dette d'un autre.

Si vous deviez prendre sur votre crédit de telles responsabilités, vous ne devriez pas manquer d'en informer la banque.

5. La banque vous prête une somme d'argent sur votre crédit seulement pour le bénéfice qu'elle doit en retirer et vous devez vous montrer satisfait des profits qu'elle retire de votre compte. Il est avantageux de rendre votre compte aussi profitable que possible pour la banque afin de cultiver les faveurs des directeurs et de témoigner vos dispositions en faveur des intérêts de la banque.

6. Ne soyez jamais trop optimiste ni trop sombre dans vos vues pour l'avenir; conduisez vos affaires avec la banque d'une manière posée et vraiment commerciale.

7. Souvenez-vous qu'un bon crédit est un actif équivalant au capital et que le développer pour le rendre à cet état demande une culture soignée durant toute votre vie commerciale.

Le fameux banquier américain J. P. Morgan déclarait à l'enquête faite par le gouvernement des Etats-Unis au sujet du monopole de l'argent, qu'il a déjà prêté à un homme un million de dollars sans garantie ni sécurité autre que son crédit. Ce fait est bien une preuve qu'il y a dans le crédit d'une personne une sécurité qui ne peut faillir. Monsieur Morgan en agissant ainsi ne risquait pas ce million; il en prêtait seulement l'usage pour un certain temps sur la seule garantie offerte par la confiance intégrale qu'il avait dans l'emprunteur.

Capacité et compétence.

L'incompétence en affaires et beaucoup de capital conduisent ordinairement au désastre, c'est-à-dire à la faillite.

Une somme modique de perspicacité en matières commerciales a bien souvent substitué à la destitution financière et à la banqueroute un succès phénoménal pour une entreprise déséquilibrée.

Tout commerce a des sources de profits cachées que l'homme sagace devra découvrir et porter à son actif. La personnalité, l'ingénuité, une bonne idée, une annonce attrayante, la capacité inventive, une marque de commerce, un secret d'affaire que vous pouvez mettre à profit, une bonne opportunité négligée, toutes ces choses, l'homme d'affaires habile ne manquera pas de les découvrir et de les mettre à profit quand le capital sera insuffisant.

La faillite est assurée à celui qui commence ses affaires sur une trop grande échelle. Il nous faut payer pour l'expérience; personne n'a jamais fait exception à cette règle et en commençant un commerce où l'on a investi beaucoup d'argent, les erreurs deviennent plus coûteuses que n'en peut supporter le capital et, de là, la faillite.

Il y a toujours dans tous les commerces, des

problèmes dont les solutions ne sont con
qu'à la suite d'une longue expérience. Si a
avoir suivi les instructions ici données, vous
vez inévitablement arriver à la faillite, il
possible que vous perdiez quelques argents, r
il vous restera un actif qui ne s'en va pas ave
faillite, mais qui au contraire se raffermi
grandit, et si vous avez toujours été droit a
vos clients et vos créanciers, cet actif pou
toujours être mis à profit dans une nouv
entreprise.

Cet actif, plus essentiel que l'argent et le
pital et qui ne peut pas s'acheter, c'est l'ex
rience que vous a déjà coûté la faillite. Ce
faillite vous a prouvé que certaines pratiqu
manières ou habitudes doivent être changées
vos succès futurs dépendront des profits inta
gibles que vous aurez retirés de vos plus co
teuses expériences.

Le contrôle que vous devez exercer sur vous-même en temps de crise financière.

Beaucoup de solides têtes financières ont été fortement ébranlées et ont perdu le contrôle sur elles-mêmes à l'arrivée subite d'une crise. Ces personnes ayant de puissantes ressources auraient facilement pû traverser ces mauvais jours sans aucune perte si elles avaient sû exercer un contrôle absolu sur la masse d'idées sombres qui venaient assaillir leur cerveau.

Ces déviations du cours ordinaire de leurs pensées ont coûté à ces hommes des fortunes dont ils auraient pu éviter la perte eussent-ils exercé et dompté ce pouvoir de surmonter ces fortes dépressions. James R. Keene, reconnu comme l'un des plus habiles spéculateurs sur la Bourse de New York n'a jamais trahi par son expression ou ses manières le résultat de ses gigantesques transactions. Dans une transaction dans laquelle il avait engagé une somme énorme, il perdit cinq millions de dollars sans laisser paraître la moindre émotion ou excitation.

Eût-il perdu le contrôle absolu qu'il exerçait sur lui-même , il aurait infailliblement perdu toute sa fortune.

Après la faillite.

Quand, un soir, les dernières formalités ava
été conclues après sa banqueroute, un manu
turier de l'ouest ferma son pupitre, et, en m
tant alluma son cigare. Petit à petit, il rass
bla l'histoire de ses affaires durant les dern
huit mois. Pour commencer son commerce
avait tout investi son capital dans l'équipem
de sa manufacture. Il achetait la matière br
nécessaire à crédit et empruntait de la ban
l'argent nécessaire pour le salaire de ses
ployés.

Ses prix et termes attrayants avaient com
la manufacture de commandes, et, pour l'exé
tion de ses ordres, une extension de crédit av
été nécessaire. Alors, malgré la brillante pe
pective de succès, ses créanciers commencèr
à craindre pour leurs intérêts et, ayant fer
son crédit, le pressèrent pour que remise l
fut faite sur leurs comptes.

Notre manufacturier se voyant pressé essa
de collecter de ses clients, mais très peu pouvai
payer dans moins de soixante jours. Le dé
accordé à ses clients étant beaucoup trop lo
il fut forcé de liquider. Si j'avais eu plus de
pital, pensait-il; mais cependant, il se souven
qu'avant de commencer ses affaires son ca

tal lui avait paru amplement suffisant. Il croyait avoir tout calculé, mais il avait toutefois oublié que la faillite l'attendait.

Il est indubitable que sa faillite est dûe à l'idée qu'il avait eue que le capital qu'il possédait était plus que suffisant pour conduire son commerce avec sûreté.

Il n'avait pas cru nécessaire de limiter ses crédits. Son seul but était de se procurer autant de ommandes que possible afin d'employer son surplus de capital en main. Comme il méditait sur ses erreurs passées, la conclusion suivante lui vint à l'esprit. "Je pourrais remettre sur une base solide mon commerce si je pouvais obtenir une extension de trois mois; comment pourrais-je obtenir ce privilège"?

Avant de quitter son bureau, il avait formulé un plan de réorganisation et un nouveau système d'administration. Il se proposa de rencontrer ses banquiers et de leur exposer sa situation et leur prouver par des évidences les causes de sa faillite et ce qu'il avait appris de sa sévère expérience.

Au bout de trois semaines, il avait collecté une assez forte somme de ses comptes recevables pour affirmer la vérité de ses assertions et la valeur de ses anticipations. Ce résultat ainsi que son plan de réorganisation et l'occasion d'obtenir son patronage exclusif pour ses affaires de banque, induisirent un banquier à lui avancer la somme

demandée. Il recommença ses affaires, et
duellement, avec la coopération de la banqu
des créanciers, accomplit un succès complet.
avait résolu les problèmes difficiles de tro
du capital, analyser les raisons de sa faillit
appliquer les corrections nécessitées par ses
reurs passées. Quatre-vingt-seize pour cent
hommes en affaires faillissent. De onze m
faillites, d'après des statistiques compilées
une agence internationale de crédit, 33 p. c.,
attribuées au manque de capital. L'incom
tence est la cause d'une proportion analog
faillites. L'inexpérience, le crédit, la comp
tion, la fraude, la faillite des autres, les ex
vagances et la spéculation sont les autres cau
de ces onze mille faillites.

La plupart de ces personnes qui ont failli
raient pu recommencer le même commerce et
teindre le succès si elles avaient su analyser
causes de leur chute et ainsi profiter de leur
périence passée. Un administrateur de com
gnie manufacturière découvrit seulement aprè
faillite que la fabrication de ses produits lui c
tait 20 p. c., de plus qu'il n'avait calculé. Dur
tout le temps qu'il avait été en affaires, il a
vendu ses marchandises pour moins qu'elles ne
coûtaient. Lorsqu'après sa chute, il découvri
fait il reprit ses affaires en appliquant à sa n
velle organisation le profit de son expérience.

Un détailleur acheta un char de poêles be

coup trop luxueux pour sa clientèle. D'après les conditions de la vente, il fut forcé de payer après soixante jours et, n'ayant pu disposer d'une quantité suffisante de ces poêles, il fallut une liquidation; ce fut la faillite. L'expérience fut bonne et il apprit par là à faire une étude sérieuse des conditions de son commerce et, après avoir réformé son système d'achat, recommença ses affaires sur des bases solides fournies par cette expérience.

Un marchand de cigares fut forcé d'évacuer son magasin quand, pour faire place à un gratte-ciel, l'ancienne bâtisse fut démolie. Ses clients ne pouvant le trouver dans sa nouvelle localité, ses affaires diminuèrent et il fut bientôt sur la pente de la banqueroute. Il s'adressa au banquier et, en lui montrant ses livres et un bail pour un long terme sur un coin du nouveau gratte-ciel et après lui avoir expliqué la cause de son inévitable faillite, la banque lui accorda un support suffisant pour recommencer ses affaires.

Les succès succédant aux faillites dans les cas ci-haut rapportés n'étaient qu'une question de finances, et de bonne administration.

Dans chaque exemple, le commerçant fit une analyse des causes de sa faillite et adopta un nouveau système défini de réformation.

Où s'adresser après la faillite pour le capital
cessaire pour recommencer à neuf ses affair

Après la faillite, il reste pratiquement d
sources de capital pour se réhabiliter et rec
mencer à neuf.

1. Quelques fragments de crédits, si v
avez conduit vos affaires avec probité et hon
teté et la confiance en votre capacité de rec
mencer votre commerce profitablement—e
tant dans l'opinion de vos banquiers, créanc
ou de personnes ou amis ayant quelques c
taux à investir sur vos nouvelles perspectives

2. L'obtention de nouveau crédit et
confiance que vous pouvez établir dans l'idé
certaines personnes par une franche représe
tion de votre cas, indiquant les causes inévita
de votre faillite et l'expérience que vous en a
retirée.

La seule ressource existant pour le march
dont l'exemple est rapporté dans le chapitre
cédent était l'intérêt que ses créanciers ava
dans sa réussite parce qu'il savaient qu'au
de succès, ils en retireraient ce qui leur é
dû.

Son nouveau système de collection, lequel a
déjà prouvé son efficaci., servait à augmen
la confiance qu'avaient en lui ses créanciers.

Le crédit du détailleur de cigares lui a été accordé sur son option pour un long bail dans la bâtisse où il avait déjà fait d'excellentes affaires et sur la perspective qu'il allait retrouver sa clientèle perdue.

Ceci prouve que le crédit peut être obtenu sur des perspectives de succès même après la faillite. La confiance qu'un nouvel associé ou de nouveaux actionnaires peuvent avoir dans votre succès futur pourra vous apporter le capital nécessaire pour vous remettre sur pieds après votre déchéance.

Un manufacturier de machines agricoles était en face d'une situation dont la solution paraissait impossible. Le feu avait entièrement détruit sa manufacture et l'argent qu'il avait reçu de la compagnie d'assurance fut dépensé pour ses besoins et dépenses personnels durant le long intervalle de temps nécessité pour la construction de son nouvel établissement. Tous les moyens pour lui procurer du nouveau capital semblaient épuisés. La faillite suivit.

Il avait donné à ses employés jusqu'au dernier moment leur emploi régulier.

Il décida de s'adresser à eux pour des fonds temporaires; insistant sur l'avantage mutuel qu'ils en retireraient et la perspective d'un emploi stable avec la maison tandis que d'un autre côté, considérant la fermeture de l'établissement, tous

les employés auraient à se chercher un nouvel emploi et devraient nécessairement pour cela perdre un temps considérable vu la dépression générale dans le commerce.

Voyant sa loyauté, ces derniers voulurent lui fournir quelque support pour lui aider à se remettre de ses mauvaises affaires.

Les employés ne furent pas longs à réaliser leur situation et tous acceptèrent de travailler avec salaires réduits de moitié et plusieurs même avancèrent le tout ou une partie de leurs épargnes. Les quelques miliers de dollars ainsi amassés furent suffisants pour permettre au manufacturier de reprendre un contrôle absolu sur ses affaires.

Nouvel associé pour se procurer des fonds.

Un jeune homme de l'ouest entra un jour dans un bureau d'immeubles sans importance situé un peu en dehors de Montréal. Ce jeune homme avait réussi dans beaucoup d'entreprises immobilières et voulait maintenant s'engager dans de fortes transactions. Après avoir fait part de ses projets et de ses intentions, l'agent de Montréal lui répondit qu'il y avait un agent d'immeubles à tous les coins de rues et que tous étaient sur la pente de la banqueroute. Mais celui-ci n'était pas aussi facilement découragé et, comme il s'apprêtait à laisser le bureau, l'agent le rappela; "Jones," dit-il, voici une liste de propriétés, " voyons ce que vous pouvez faire." Le lendemain matin, à l'arrivée de l'agent, Jones était déjà rendu au bureau avec une vieille dame qu'il introduisit comme sa propriétaire. Le jour même, il avait conclu avec celle-ci la vente d'une maison de douze pleinpieds. Ceci décida le Montréalais à former entre eux une société comme l'avait proposé Jones. Ils amassèrent tout ce qu'ils avaient de capital et commencèrent leur commerce. Les affaires commencèrent à prospérer. Jones était un excellent vendeur mais ne connaissait pas les affaires du bureau ni le côté légal de ses contrats ou de ses transactions; le Montréalais avait charge de cet

ouvrage tandis que l'autre avait soin de ses clients. L'exemple de ces agents d'immeubles est la meilleure illustration de l'avantage qu'il y a à entrer en relations avec un associé ayant un petit capital à sa disposition. Dans le cas cité ci-haut, l'agent de Montréal, non seulement s'est assuré un montant additionnel de capital pour agrandir ses opérations, mais il s'est par là assuré les services compétents d'un associé intéressé et dont l'initiative lui rapporta un puissant volume d'affaires. A part ceci, son associé avait un excellent vendeur et lui, bon administrateur. Ces deux qualités étaient naturellement nécessaires pour conduire leurs opérations à bonne fin; ni l'un ni l'autre seul pouvait obtenir un succès permanent sans réunir leurs connaissances et capacités. L'avantage d'un associé dans ce cas est évident. Cette méthode offre aussi d'autres avantages spécialement dans le cas de nouvelles inventions ou entreprises, lesquelles offrent de grandes difficultés à se procurer les fonds autrement que par l'association d'un capitaliste.

Les banques rarement prêteront leur aide à ces nouvelles entreprises et une émission publique de stock ou un emprunt des petits capitalistes rarement réussira à cause des difficultés qu'il y a à convaincre ces personnes sur les possibilités de profits offerts par ces entreprises.

L'argent obtenu par l'admission d'un associé appartient en entier à votre entreprise et il n'y

a aucun intérêt à payer sur cet argent et, le capital obtenu de cette manière n'offre pas le danger d'être forcé à la liquidation de votre avoir pour rembourser l'argent comme dans le cas du prêt. Vous pouvez trouver un associé qui investira le capital nécessaire à votre entreprise de plusieurs manières :

1. En expliquant votre proposition à des amis ou connaissances ; ou 2. en annonçant dans les colonnes " Occasions d'affaires " des magasines, journaux ou périodiques.

Ne soyez pas trop pressé pour choisir votre associé ; considérez ses capacités, son caractère et sa réputation personnelle avant de l'admettre avec vous.

Si sa réputation n'est pas tout à fait ce qu'elle devrait être, le public évitera de transiger avec vous à cause de votre mauvaise association ; même si votre record a été jusque là sans tache.

De sérieuses investigations devraient toujours être faites avant d'entrer en relations avec ses associés.

Avant d'admettre dans vos affaires ou entreprises un associé quelconque, vous devez vous satisfaire sur les points suivants.

1. Sa capacité, son record personnel passé, sa réputation, ses connaissances techniques, son éducation, ses habitudes et ses aptitudes pour les finances de vos affaires.

2. Si ses connaissances, son expérience et s
capacités générales complètent les vôtres et
son association sera avantageuse pour les deu

3. S'il est courageux, ambitieux et trava
leur et s'il consacre tous ses efforts au succ
de vos affaires.

Emission de stock pour l'obtention de capital.

Les avantages qu'il y a à faire une émission publique de stock pour obtenir du capital diffèrent beaucoup des avantages qu'il y a dans l'admission d'un associé dans votre entreprise.

Dans les deux cas, les risques et les profits sont à peu près également divisés. Dans la plupart des petites entreprises, une émission de stock n'est pas du tout pratique ni recommandable. Le succès de ces commerces ou entreprises dépend ordinairement des capacités des promoteurs et administrateurs et une émission de stock donne le droit aux actionnaires de s'intéresser activement à l'administration de l'entreprise.

Un actionnaire suggérera une idée tandis qu'un autre proposera la sienne et un troisième voudra avoir ses plans et intentions exécutés et, puisque les capacités requises pour conduire une affaire à bonne fin ne sont données qu'à d'assez rares exceptions, il est peu probable que les suggestions de tous ces actionnaires soient de nature à offrir les bases solides nécessaires au succès permanent de l'entreprise.

Ordinairement, le petit capitaliste ne recherche qu'une occasion favorable d'investir son capital pour en retirer des profits. Cependant, dans la majorité de ces petites entreprises, il est aussi

facile d'obtenir un emprunt de ces personnes q
de leur vendre du stock.

L'avantage de la vente de stock dans ce c
sur celui de l'emprunt dépend ordinairement
votre avidité de *diviser les pertes;* c'est-à-dir
advenant la faillite de vos intentions, les actio
naires n'ont aucun recours contre vous ni mêm
sur vos biens personnels et vous ne perdez rie
ou à peu près rien excepté le capital avancé pa
les actionnaires tandis que dans le cas de l'em
prunt, si à la date de l'échéance vous n'êtes pa
en position de rencontrer en entier vos obliga
tions, les détenteurs de vos billets ou les prêteur
à moins qu'ils vous accordent un délai vous force
ront à la liquidation de tous vos biens personnel
mobiliers et immobiliers jusqu'à ce que complèt
satisfaction soit rendue à vos créanciers.

Pour les grandes compagnies, corporations
chemins de fer ou les grandes entreprises indus
trielles demandant beaucoup de capitaux, la seul
solution au problème est dans une émission d
stock ou d'obligations.

Cette méthode de vous procurer du capital sera
recommandable si les actionnaires peuvent four
nir leur aide au succès de votre entreprise.

Dans des compagnies locales de gaz, de tram
ways, d'éclairage et d'aqueduc, rien ne fournira
de plus grands avantages pour la réussite de vo
tre entreprise que le patrona[illegible]s citoyens, mar

chands, fermiers, artisans et des hommes de profession de la localité comme actionnaires.

Un entrepreneur décida de se procurer le capital dont il avait besoin pour l'exploitation d'un article nécessaire à tous les constructeurs, lequel article il avait perfectionné. Il avait assez de son propre capital et pouvait aussi emprunter sur son billet personnel et sur des sécurités dont il était possesseur. Cependant, après de mûres réflexions, il décida qu'en formant une compagnie à stock, il pourrait vendre ses marchandises à tous les entrepreneurs de la ville et, alors son succès serait assuré dès le début.

Son plan réussit comme il l'avait prévu. Les consommateurs du produit de la compagnie étant directement intéressés au succès de celle-ci, il était naturel qu'ils lui fourniraient l'appui nécessaire à sa réussite.

Le support des actionnaires était suffisant pour établir l'entreprise sur des bases solides.

Dans la vente du stock ou dans le choix d'un associé, les mêmes principes doivent être appliqués. Le prospectus sollicitant les souscriptions au stock ne doit pas seulement développer le projet ou commenter sur les profits de la compagnie, mais il doit aussi indiquer et présenter les noms des personnes en vue qui y ont souscrit et qui y sont intéressées.

Les signatures de personnes prospères sont le

meilleur témoignage de la valeur de votre entreprise.

Si une somme d'argent est nécessaire pour l'expansion de votre commerce, un rapport détaillé complet de vos opérations passées fait par un comptable licencié sera la meilleure annonce pour la vente de votre stock ou pour votre emprunt. Cet état de vos affaires recevra certainement quelques considérations alors que tous les autres moyens auront fait défaut.

Les capitalistes ont appris par expérience que les promoteurs d'une entreprise sont toujours trop enthousiastes et optimistes sur sa valeur; mais les faits et les chiffres ne sont pas sujets à ces exagérations. En offrant en vente votre stock aux capitalistes locaux, préparez votre prospectus afin que celui-ci flatte non seulement leurs intérêts pour les profits directs qu'il y a dans l'entreprise, mais aussi les avantages indirects qu'ils en retireront.

La facilité avec laquelle vous vendrez votre stock dépend entièrement de votre habileté à expliquer votre proposition. Trouvez d'abord le point qui flatte le plus leurs intérêts et insistez ensuite sur ce point.

Dans une petite ville de la province, quelques personnes avaient organisé une manufacture de conserves. Dans la vente du stock, les promoteurs exposaient les avantages fournis aux cul-

tivateurs par la vente de leurs produits à la nouvelle industrie; aux banquiers, le bénéfice qu'ils retireraient des dépôts de leurs employés et des fermiers; aux marchands, l'augmentation de leurs ventes d'articles nécessaires à l'organisation et au maintien de la manufacture, et des employés et, au public, la quantité d'étrangers que la nouvelle industrie allait amener dans la petite ville; ce qui devait naturellement produire une demande pour de nouvelles habitations et une augmentation notable dans toutes les affaires. Avec un prospectus comme celui-ci, les promoteurs n'eurent aucune difficulté à intéresser assez de petits capitalistes pour pourvoir à tous leurs besoins.

La vente de leur stock fut un succès complet.

Dans la distribution de son stock, le promoteur trouvera dans ceci des arguments frappants et, si son record personnel est sans reproche et si ses capacités le justifient, les capitalistes lui fourniront l'argent et la coopération nécessaires à l'exploitation de son entreprise pourvu que celle-ci offre quelques sécurités accompagnant les chances de profits.

Pratiques d'économie dans le commerce.

Il est très important de réduire au minimum les dépenses de tous les départements dans n'importe quel commerce.

Des pertes considérables sont engendrées par suite de l'insouciance des employés dans la pratique de l'économie.

Dans une corporation américaine employant huit mille hommes, les directeurs après que plaintes furent faites par les actionnaires sur l'absence des dividendes, décidèrent d'employer les services d'un expert sur les questions d'économie. Cet expert est reconnu dans toutes les parties de l'Amérique pour sa compétence et la sagacité avec laquelle il découvre les pertes et dépenses inutiles dans les établissements où il fournit ses services.

Cet expert fut engagé au prix de cinq cents dollars par jour pour une période de plus de deux mois. Il fit un rapport détaillé de toutes ses observations démontrant que la somme de $9,700. par jour était inutilement dépensée laquelle somme pouvait être économisée en appliquant ses suggestions dans tous les départements de l'organisation. Au bout d'une année, la compagnie, après avoir judicieusement pratiqué les principes

dictés par l'expert augmenta sa réserve et paya aux actionnaires un dividende satisfaisant.

L'application des principes d'économie dans tous les départements épargne à cette corporation d'après l'évaluation de ses propres directeurs une somme de plus de $2,000.000. par année.

Harrington Emerson qui est probablement le plus grand expert en efficacité sur l'économie commerciale a démontré et prouvé aux directeurs de chemins de fer des Etats-Unis que ceux-ci pouvaient économiser un million de dollars par jour simplement en éliminant leurs dépenses inutiles et cela, sans réduire les salaires de leurs employés.

Pour une maison commerciale, dit le caissier d'une importante compagnie américaine, l'argent laissé en banque est une perte, vu que l'intérêt de cet argent ne rapportera pas dans une année les profits fournis par l'escompte de ses factures dans deux mois.

L'argent en banque rapportera un intérêt de trois pour cent par année, tandis que beaucoup de maisons vous donneront un escompte de deux pour cent sur leurs comptes si réglés dans trente jours.

Mille dollars de comptes de cette sorte escomptés tous les mois, rapporteront donc au bout de l'année un profit net de deux cent quarante dollars.

L'intérêt sur les comptes de banque est par

conséquent insignifiant si comparé aux escomptes du commerce lesquels varient de deux à sept pour cent dans le cas de marchandises sèches, bijouteries et plusieurs autres lignes de marchandises.

L'usage des fonds superflus pour l'escompte des factures est donc une source élémentaire d'épargnes et, cependant, cette pratique est très souvent négligée comme une opération inutile dont le profit ne vaut pas la peine d'être considéré.

Afin d'être constamment tenu au courant des comptes et billets payables, une liste des montants dûs ainsi que la date de leur échéance devrait être faite. Tous les cinq ou six jours, le comptable devra repasser cette liste et trouver les montants qui devront être payés durant les dix jours suivants afin d'en retirer les profits de l'escompte.

Si la balance en banque n'est pas suffisante pour permettre l'escompte de toutes ces factures, le département de collection sera avisé de ce fait et recevra instructions de presser les rentrées pour faire face à la présente situation.

Le comptable qui dans l'exercice de son travail néglige les avantages de l'escompte alors qu'une balance inutile est en banque inactive—laisse s'échapper des profits considérables. Tellement important est ce point de l'escompte que les banques, pourvu que votre record commercial

le permette, n'hésiteront pas à vous accorder le crédit nécessaire pour l'escompte d'une consignation plus ou moins importante de marchandises si vous savez leur présenter d'une manière convenable et convaincante votre proposition.

Il vous sera alors possible d'obtenir de l'argent de la banque à six pour cent par année avec lequel vous pourrez escompter vos factures à deux pour cent par mois; et, en recommençant la même opération tous les mois, l'escompte au bout de l'année sera de plus de 24 pour cent.



OPÉRATIONS DE BANQUES



OPERATIONS DE BANQUES.

Comment faire application à une banque pour un emprunt.

La nature des opérations de banque n'est généralement pas comprise; l'opinion générale étant que vous pouvez avoir de l'argent de la banque seulement au temps où vous n'en avez pas besoin, et que vos chances d'obtenir un emprunt varient en proportions directes de votre habileté à l'obtenir.

Si la banque refuse de vous accommoder, c'est parce que ses intérêts le demandent. Les accommodements d'une banque sont d'une nature toute spéciale; vous n'irez pas voir un occuliste pour une opération pour l'appendicite; ainsi, il y a des temps où s'adresser à la banque pour obtenir un emprunt serait aussi absurde.

Les banquiers ne sont plus des prêteurs d'argent privés risquant leurs capitaux personnels sur des prets où la faveur joue un grand rôle. Pour se servir des termes d'un grand financier, un banquier est un marchand, précisément un marchand. L'argent ou le crédit est une marchandise négociable. Le banquier achète un crédit et le vend avec profit.

L'homme qui se présente pour faire un emprunt est un acheteur en perspective. N'oubliez pas que ce n'est pas l'argent que le banquier vend, mais l'usage de l'argent. Cette différence est importante, le banquier vend l'usage de l'argent précisément de la même manière qu'un loueur de chevaux vend l'usage d'un cheval. La première question qu'il se pose, c'est s'il recouvrera ce qu'il a loué. Si vous vous présentez à une banque avec une proposition incertaine et hasardeuse, on vous dira d'aller ailleurs vous procurer le capital désiré. Le banquier ne voudra pas vendre l'usage de son argent pour une période qui mettrait en danger ses propres affaires. Le banquier en prêtant une trop grande partie de son capital pendant une longue période s'exposerait à ne pouvoir rencontrer ses affaires courantes; le résultat final serait une perte.

Les déposants d'une banque commerciale ont droit les premiers à réclamer sur cette banque. Le dépôt d'un homme est fort ce mois-ci, le mois prochain, il sera peut-être très faible et sera un gros emprunteur. Le banquier doit d'abord voir à accommoder ses clients réguliers. Ainsi, lorsque vous vous présentez à la banque, il vous faut pouvoir convaincre le banquier que vous pourrez payer votre emprunt à échéance. Votre habileté à le convaincre, spécialement si vous êtes ni bien connu ni un déposant régulier, dépendra en grande partie de votre actif.

L'actif considéré par le banquier est ce qui peut être converti en argent dans le cours ordinaire des affaires. Il consiste en plus de l'argent, des bons comptes, des bons billets recevables et des sécurités négociables. A ces items, on ajoute ordinairement les inventaires. L'actif offrant la plus grande sûreté est celui pour lequel il y a une continuelle demande et qui peut être converti en argent sans inconvénient en tout temps.

Lorsque vous vous présentez à la banque pour faire un emprunt, il vous faut pouvoir prouver que votre actif excède votre passif; ordinairement, la banque exigera deux dollars ou plus à l'actif pour chaque dollar au passif.

La base d'un prêt d'une banque est un montant suffisant à l'actif pour couvrir le prêt et laisser un surplus suffisant pour protéger votre commerce. La banque demande de la protection pour vous et pour elle-même.

Un membre d'une corporation qui venait justement de terminer l'organisation de son usine s'adressa à la banque pour un emprunt pour organiser son département de ventes. Il montra l'actif suivant: Machinerie $15,000. Dessins et modèles $5,000. Patentes $8,000. Le banquier jeta un coup d'oeil sur cet état de compte. "Savez-vous de notre point de vue combien tout cela vaut?" demanda-t-il. " Simplement la valeur du vieux fer de la machinerie qui ne vaut à peu près rien." Si celui qui faisait application pour cet

emprunt avait compris la nature des opérations de banques, il serait allé directement à une autre source pour obtenir des fonds.

Lorsque vous vous présentez à la banque pour un emprunt, vous devez avoir une bonne proposition commerciale à offrir. Vous devez être en mesure de prouver que l'argent dont vous avez besoin sera employé de manière à rapporter de bons et prompts profits. Est-ce pour payer d'autres créanciers que vous désirez faire un emprunt ou est-ce pour faire des améliorations permanentes? ou avez-vous une proposition offrant assez de sécurité pour convaincre le banquier que vous serez en mesure de rembourser le montant prêté à l'échéance. Posez-vous ces questions, et basez vos réponses sur les meilleurs renseignements, avis et faits pouvant être obtenus.

Si vous voulez vous servir de l'argent d'un banquier, il faut pouvoir prouver qu'en peu de temps, vous aurez cet argent plus votre profit. C'est cela qui lui assure qu'il touchera son argent. Les hommes d'affaires renseignés savent bien que le banquier ne fournira aucune partie du capital d'une entreprise. Ce capital est fourni par les propriétaires ou soutenu par des emprunts à long terme ou par des émissions publiques de billets ou de stock.

Le propriétaire d'une carrière ayant besoin d'un montant additionnel de capital pour asseoir

son commerce sur une base payante s'adressa à la banque.

Il n'avait ni proposition définie ni actif négociable. Le banquier prévoyant que l'emprunteur ne serait pas plus en mesure de payer le montant de son emprunt au bout de trois mois qu'il l'était présentement refusa de lui prêter l'argent. Il lui conseilla de faire une émission de billets garantie par la propriété. La vente des billets rapporta au propriétaire de la carrière, des fonds qui le débarrassèrent de toutes ses difficultés. Plus tard, les obligations non-vendues furent déposées à la banque comme sécurité pour un emprunt.

Si le propriétaire de la carrière avait été plus au courant des opérations de banques, il ne se serait pas adressé au banquier pour obtenir des fonds; de sa propre initiative, il aurait fait lui-même son émission de billets.

De cette manière, il n'aurait pas fait preuve d'ignorance dans les affaires.

Votre crédit à la banque doit être tenu en réserve pour vous permettre d'escompter des comptes payables, profiter de certains avantages du marché et pour vous tirer d'affaire dans les cas urgents.

Il est recommandable de s'adresser à la banque pour du crédit;

1. Quand l'emprunt n'est que pour un usage temporaire.

2. Quand l'actif négociable est suffisant pour garantir l'emprunt.

3. Quand vous avez une proposition d'affaire définie laquelle vous assurera un profit sur l'argent emprunté.

Si vous ne répondez à aucune de ces conditions, ne vous adressez pas à une banque pour obtenir un emprunt.

Dans les petites villes où la compétition entre les petites banques est forte et où les intérêts sont variés, les règles sont parfois moins sévères ou complètement ignorées, mais dans la majorité des cas, la politique de la banque est aussi votre politique. Si la banque consent à faire un prêt autre que pour usage temporaire, celui qui est ainsi accommodé s'expose à être forcé de discontinuer ses affaires, quelquefois pour une simple demande urgente de remboursement du montant ou d'une partie du montant du prêt.

Comment vous assurer l'aide de la banque pour améliorer vos affaires et vos intérêts commerciaux et comment négocier un emprunt de banque.

Le plus grand service que peut rendre une banque est d'accorder un crédit.

Mais il y a aussi bien d'autres services qu'elle peut offrir dont l'homme d'affaires intelligent profitera. Le banquier est ordinairement le financier d'un village; il a des relations avec les capitalistes, il peut aider à obtenir l'aide des citoyens pour organiser une nouvelle industrie. Il peut aviser sur les marchés, les sécurités, les placements; il peut aider à vendre des stocks et des émissions d'obligations. Il n'y a pas une question financière sur laquelle il n'est pas appelé à se prononcer. Les intérêts du banquier coïncident souvent avec les vôtres. Les bons financiers se font du banquier un associé. Ils le consultent sur toutes les questions de finances ayant quelque importance.

Un grand magasin départemental obtint $250,000. tout récemment sur un simple billet promissoire afin d'escompter ses comptes payables.

Pour qu'une telle somme soit aussi facilement obtenue, il faut qu'il y ait de bonnes raisons. A

part l'actif tangible, voici les raisons données par le président de la banque. Le caractère du propriétaire du magasin est tel que nous avons pleine confiance que le prêt sera remboursé au temps convenu. Après analyse, il appert que cette confiance provenait des considérations suivantes: les propriétaires avaient été francs avec leurs clients, ils avaient pressé énergiquement les ventes et n'avaient jamais vendu sous de fausses représentations ni en faisant des réclames exagérées. Ils avaient des acheteurs compétents et un bon personnel de vendeur. Les propriétaires de ce magasin faisaient toujours part au banquier des choses importantes qu'ils faisaient; ils le consultaient souvent et lui fournissaient des rapports détaillés de leurs affaires.

"Je n'ai jamais eu raison de croire qu'ils me trompaient ou étaient trop optimistes ou trop confiants dans leur entreprise" dit le banquier.

Les mêmes principes sont applicables pour un emprunt de cent dollars. Le point important dans vos efforts financiers, c'est de savoir sur quelles bases la banque s'appuie pour vous procurer sans danger les accommodements désirés et d'être en mesure de toujours lui offrir les sécurités suffisantes.

Dans les banques de campagnes ou les banques de petites villes, le caissier ou le gérant ont la charge des prêts. Dans les banques des grandes villes, le chiffre énorme d'affaires nécessite

une méthode différente. Ici, il vous faut faire application à l'un des officiers, généralement le gérant qui a charge des prêts. La première chose nécessaire en faisant application pour un emprunt, c'est de chercher une introduction à l'un des directeurs. Les banques de villes tout comme les banques de campagnes aiment à connaitre intimement leurs clients. Là où votre réputation est bonne, voyez à vous faire présenter par un ami ayant quelque influence financière. La confiance qu'a la banque dans la personne qui vous présente sera un avantage pour vous.

Un homme bien connu se lança dans le commerce de peinture avec seulement une chose à son actif; son habileté. Il avait un compte à la banque, mais la balance était toujours insignifiante. Un jour, il vit une chance de réaliser un bon profit en achetant une grande quantité de peinture et de verni. Il alla voir le banquier. "Comment puis-je emprunter de l'argent"? demanda-t-il, se sentant pris du désir de s'enfuir. "Quelles sûretés avez-vous à offrir"? demanda le financier. "Un char de peinture." De la peinture; ce n'est pas exactement des sécurités de cette nature que demande une banque; s'il arrivait que vous ne vendiez pas cette peinture, nous subirions une lourde perte. Le marchand de peinture comprit que cela était vrai, mais il eut le courage d'expliquer ses plans. Depuis quelques mois, le banquier surveillait ce jeune hom-

me, non parce que son compte de banque était petit, mais parce qu'il possédait des aptitudes extraordinaires comme vendeur. Le banquier remarque ordinairement ces choses et il considéra que son habileté comme vendeur était une meilleure sécurité que le stock de peinture offert; il lui accorda ce qu'il demandait.

La meilleure garantie que vous puissiez offrir pour obtenir un certain montant de la banque, ce sont vos succès antérieurs; pas nécessairement un événement financier très remarquable, mais le succès dans ce que vous entreprenez qui vous donne un caractère spécial. Des habitudes régulières, l'honnêteté, la franchise et la faculté de voir les choses sous leur vrai jour, voilà les éléments qui gagnent la confiance du banquier.

Un coup d'oeil sur les records personnels dans le département de crédit d'une grande banque vous convaincra de la valeur que donnent la personnalité et le caractère.

Histoire personnelle et record commercial.

Après le caractère, vient votre record et vos antécédents dans les affaires. Le banquier attache beaucoup d'importance à l'histoire de vos affaires et il a droit de la connaître à fond.

Avez-vous toujours payé vos dettes et cela toujours promptement? Avez-vous pensé sérieusement et calculé intelligemment ou simplement deviné le résultat de votre entreprise? Si vous êtes récemment arrivé dans un endroit, avez-vous un bon record commercial où vous avez antérieurement demeuré? Si vous venez d'entrer en affaires, avez-vous un parfait record personnel chez quelqu'un pour qui vous avez été employé? En faisant connaître ces détails, vous aurez plus de chance d'obtenir le crédit désiré.

Ce que signifient pour la banque l'état financier et l'analyse d'un commerce.

Il y a un argument avec lequel vous pouvez attirer l'attention de la banque, si vous n'avez pu avec l'évidence ordinaire obtenir un crédit; c'est l'analyse de vos ressources.

En vous présentant chez le banquier, vous devez être certain des conditions de vos affaires. Il ne sera pas satisfait de renseignements généraux. Même d'honnêtes emprunteurs essayent de cacher au banquier certains faits concernant leur commerce. Ils disent au banquier ce qu'ils voudraient voir vrai ou ils cachent certains faits qu'ils croient inconséquents de révéler.

Un marchand se présenta au bureau d'une banque de Montréal avec un état financier parfaitement vrai quant au commerce, mais il supprima le fait que, personnellement, il avait emprunté tout le montant de sa police d'assurance.

Ceci était très important; il arriva que le chèque passa par cette banque et ce fait ayant été noté, le prêt fut refusé.

Vous devez être prêt à analyser votre actif et vos besoins jusqu'aux moindres détails. Un état financier bien établi est la meilleure preuve que vous êtes justifié de demander un crédit.

Si vous voulez que le banquier vous accorde un prêt vous devez être franc et ouvert avec lui. Si vous ne voulez pas confier les détails de vos affaires à votre banquier, adressez-vous à un autre en qui vous avez plus confiance. Les intérêts qu'il surveille lui donnent le droit de connaître tous les détails se rapportant à votre commerce.

Un banquier s'habitue à deviner ces détails qu'on lui cache. La manière d'agir de cette classe d'emprunteurs a vite fait de les trahir et la déception enlève la confiance même dans les moindres détails.

Avez-vous toujours payé vos dettes?

Le fait que le client n'aime pas à dévoiler est peut être sans aucune importance, mais si le banquier soupçonne qu'il y a dissimulation, il craindra d'ouvrir le crédit demandé.

D'un autre côté, la confiance inspire la confiance. L'homme qui considère le banquier comme un aviseur dans ses affaires le trouve prêt à lui aider au besoin.

Après la franchise dans l'exposé de vos affaires vient l'exactitude dans la connaissance de votre commerce. On considère généralement qu'un homme connait tous les détails se rapportant à ses propres affaires, mais bien souvent, il n'en est rien. Le manque de connaissances dans ses affaires peut le tromper sur des sujets tels que la dépréciation et autres points techni-

ques, ou il peut être aveuglé par l'optimisme. Les banquiers sont ordinairement sceptiques sur ce sujet mais une preuve de la connaissance complète de vos affaires contribue beaucoup à éliminer les doutes et à gagner leur confiance.

Le crédit d'une compagnie sera souvent augmenté si elle porte au bas de ses papiers l'endossement d'hommes éminents.

Une compagnie obtint un emprunt en même temps qu'une grande compagnie manufacturière se vit refuser l'emprunt demandé. Les partenaires de la compagnie avaient beaucoup de biens personnels sur lesquels ils attirèrent l'attention de la banque comme étant sujets aux dettes de la compagnie. Ainsi, il y avait réellement plus de sûreté que ne l'indiquait l'état financier de la compagnie.

Dans l'autre cas, les directeurs n'avaient pas endossé les papiers de la compagnie et la seule sûreté était celle indiquée sur l'état financier soumis.

Si les directeurs avaient consenti à endosser les billets de la corporation ils n'auraient pas été refusés.

Ce qu'il faut considérer en faisant application pour un emprunt.

Pour négocier un emprunt à la banque, comprenez bien tout ce que celle-ci exige et rendez-vous autant que possible à ses exigences. Rappelez-vous que des conditions parfaites de crédit sont rares mais que l'emprunteur qui présente au banquier sa vraie situation et offre un commerce profitable au prêteur a les meilleures chances d'obtenir les services de la banque.

En faisant application pour un emprunt, vous devez: 1. Vous faire présenter par un client favorablement connu; 2. vous mettre en garde contre toutes les apparences compromettantes; voir à ce que votre vie privée et publique soit telle qu'elle produira une impression favorable. Si vous avez la réputation d'être honnête, intègre et habile, appuyez sur cet actif pour obtenir votre emprunt; 3. Soumettez l'état financier complet de vos affaires dans tous les détails; rendez-vous bien compte du montant de votre actif en main. 4. Soyez franc dans vos relations avec la banque; ne cachez rien, analysez votre situation faisant voir à quoi servira le montant de l'emprunt.

Quelques points qui influencent et gagnent le banquier.

Les faits sont la base de toutes transactions commerciales. Donnez-moi les faits dit le directeur à qui vous présentez une proposition, que vous cherchiez à obtenir un emprunt, que vous fassiez application pour une position, que vous vendiez des marchandises ou que vous fassiez une plainte.

Jamais les faits ne sont plus importants et plus nécessaires qu'en essayant d'obtenir du crédit.

La position du banquier comme celle de l'avocat est une position de confiance.

Si le banquier est engagé dans un commerce étant en compétition avec le vôtre, ou s'il est en relations avec vos compétiteurs, il est impossible de l'intéresser à tous les détails de votre commerce. Vous devez éviter ces difficultés en choisissant avec soin la banque avec laquelle vous ferez affaires.

Rappelez-vous que le moindre soupçon, une déception, une dissimulation apparente nuisent au crédit.

Dans les grandes banques, les méthodes d'obtenir des renseignements concernant les emprunteurs ont été réduites à un système complet et efficace.

L'efficacité de ces investigations est une raison pour laquelle vous devez être franc dans vos applications pour obtenir du crédit. Un manufacturier d'une petite ville se présenta dans une banque importante de New-York pour obtenir un emprunt. Dans le passé, il n'avait eu qu'à s'adresser à son banquier local et à lui demander cinq mille dollars pour soixante jours.

La seule formule requise consistait à signer un billet promissoire. Le banquier était au courant des faits sans les demander. A la banque de la ville, la première feuille qu'on demanda au manufacturier de signer l'offensa.

" Pourquoi révéler à la banque tous les secrets de mes profits, de mes dépenses et de mes ventes "? Pourquoi être obligé de revenir à l'histoire ancienne et dire comment j'ai commencé, comment j'ai obtenu un capital et combien d'argent j'ai fait chaque année?

Certaines questions étaient même embarrassantes. Il avait endossé des billets pour ses amis, ce qu'il considérait comme ses affaires personnelles n'ayant aucun rapport avec l'emprunt projeté.

Il y avait certaines questions auxquelles il ne pouvait répondre. Le jour suivant, un homme d'affaires se présenta comme étant le représentant du bureau de renseignement. La première question portait sur des choses personnelles;

d'autres questions suivirent concernant même les dépenses de sa maison.

L'homme du département du crédit alla ensuite à d'autres sources pour obtenir les faits qu'il n'avait pu avoir dans cet entretien.

On lui fit part des heures de bureau du manufacturier, de ses amusements, de ses habitudes, etc. Il n'y avait rien d'extraordinaire dans ce rapport; la banque aurait considéré cet homme comme un bon client si le département du crédit n'avait remarqué la réticence avec laquelle il répondait aux questions posées.

Le prêt lui fut refusé.

Si vous essayez de cacher les détails de vos affaires, ou de les représenter autrement qu'elles sont, ce que vous tentez de cacher sera invariablement connu. Le meilleur moyen, c'est de tout avouer à la première entrevue; vous aurez ainsi plus de chance de gagner la confiance et d'obtenir l'emprunt.

Renseignements importants pour le banquier.

Les premiers renseignements que le banquier veut avoir, ce sont quelques détails concernant votre caractère. Avez-vous toujours payé vos dettes? Tenez-vous vos promesses? Quelle expérience avez-vous et quels succès avez-vous obtenus?

Une maison manufacturière établie depuis dixhuit mois et faisant de bonnes affaires désirait faire son premier emprunt. Le directeur de cette maison fit lui-même son application au bureau du président de la banque.

Avec un certain orgueil, il lui fit voir une série de photographies montrant l'extérieur et l'intérieur des usines. Le banquier admira les photographies et leur fini artistique. "Mais," dit-il "des photographies ne représentent pas une bonne sécurité, nous ne prêtons pas d'argent sur immeubles ni sur outillage d'usine; voici ce qu'il nous faudra demander:"

1. Un rapport montrant ce que vous avez fait durant les six derniers mois.

2. Une liste de vos comptes recevables avec tous les renseignements que vous pourrez donner concernant les compagnies qui vous doivent ces argents.

Des faits concernant votre capital, vos actionnaires, leur intégrité, vos directeurs, votre stock de marchandises, votre système de comptabilité, vos assurances, et votre organisation de vente.

Le manufacturier prépara alors une liste de ses comptes recevables. Pour chaque compte dont le montant était assez élevé, il donna la condition financière de la compagnie, montrant combien elle devait, depuis combien de temps, etc.

Il prouva que ses clients étaient de solides compagnies qui payaient à longs termes mais régulièrement. Il montra que ses comptes payables étaient plus que couverts par le matériel brut qu'il avait en main.

Il expliqua ensuite au banquier son organisation, son système de vente, le coût de ses marchandises, ses petites dépenses de ventes et sa marge assurée de profit. Le banquier après avoir pris connaissance de toutes ces informations lui accorda le prêt demandé.

Les informations demandées par l'employé en charge du département du crédit doivent être aussi complètes et aussi exactes que celles requises par le banquier.

Que vous achetiez du ciment, des fruits, des remèdes ou du matériel brut, les mêmes faits concernant la personnalité, la condition des affaires et l'actif contrôlent la décision.

Les détails et renseignements désirés varient jusqu'à un certain point.

Certaines banques attachent plus d'importance aux faits concernant l'habileté et l'intégrité tandis que d'autres banques insistent surtout sur l'actif.

Ce que doit être votre rapport dépend en grande partie du genre de votre commerce et de l'étendue de vos affaires.

Le rapport d'une corporation doit répondre aux exigences suivantes:

Il doit être complet, en détails et de préférence signé par un comptable public.

Il doit spécifier le montant du capital-stock préférentiel et commun.

Il doit donner les détails concernant l'histoire de la corporation, les noms des principaux actionnaires et la manière de payer ses dividendes.

Il doit aussi montrer le surplus appartenant aux actionnaires.

Il doit donner un inventaire complet montrant la marchandise, les prix, la valeur des biens immeubles, les comptes et billets recevables et payables.

Il doit contenir des tableaux détaillés du revenu et des dépenses ainsi que la moyenne des profits annuels.

Il doit contenir une liste des créanciers avec les montants et les dates, les noms des corpora-

tions auxquelles l'argent doit être payé. Il doit aussi inclure une liste des montants d'assurance portés dans différentes compagnies.

Les records individuels des officiers de la compagnie incluant l'âge, le salaire, le record commercial, le passif, leurs intérêts en dehors de la compagnie, la santé et tous les détails pouvant affecter leur crédit.

Le rapport d'un petit manufacturier, d'un marchand ou d'un homme de profession est moins compliqué.

Tout rapport, néanmoins, doit contenir des détails sur les opérations des derniers six mois; les comptes recevables et payables, le capital, les noms des actionnaires et des directeurs, le stock de marchandises, l'organisation ainsi que tous les faits ayant trait au commerce particulier de chacun. Sur cette base, tout le crédit nécessaire à votre commerce pourra vous être assuré.

Fonctionnement intérieur de la banque.
Emprunt payable sur demande.

Toute banque doit porter une certaine proportion de ses fonds pour prêts sur demande, c'est-à-dire, en prêts qui peuvent être payés en tout temps.

Si vous empruntez un montant de la banque pour trois mois sur billet, la banque ne peut pas vous déranger ni vous demander le remboursement de cet emprunt avant l'expiration de cette période de trois mois quelle que soit la rareté de l'argent.

Si par exemple, vous empruntez $5,000. à votre banque escomptées à six pour cent le premier janvier pour un an et qu'une rareté d'argent ou une panique arrive au mois de juin forçant les déposants à retirer leurs dépôts, la banque ne vous dérangera en aucune façon, mais obtiendra l'argent d'autres sources pour payer les déposants.

Ces autres sources peuvent être représentées par l'argent en main ou les effets négociables; mais, la meilleure source à laquelle on peut faire appel dans ce cas est le compte d'emprunt sur demande.

En temps de panique, une banque doit proté-

ger ses ressources en argent au lieu de les réduire, parce que dans un tel moment, il est impossible de vendre sans perte les actions ou obligations gardées en garantie collatérale; par conséquent, chaque banque doit avoir un certain montant d'argent prêté sur demande.

En d'autres termes, pour continuer l'exemple cité ci-haut, la banque pourrait vous prêter $3,000 pour six mois, puis $2,000. additionnels sur demande, avec l'entente que vous paierez le dernier montant quand la banque le demandera.

Le prêt de $3,000. serait un prêt à terme et le prêt de $2,000. un prêt sur demande.

Les banquiers en général sont en faveur des prêts sur demande, parce que les banques qui auraient une grande proportion de tels prêts seraient en meilleure condition pour rembourser les déposants en temps de panique.

Ces emprunts sont généralement difficiles à obtenir. Le fait que la banque désire vous prêter deux mille dollars sur demande afin de pouvoir les rembourser en temps de panique, est suffisant pour vous faire hésiter à contracter cet emprunt, parce que le temps où vous serez le moins en état de rembourser ce montant est précisément pendant une panique.

N'empruntez pas d'argent sur demande à moins que vous n'ayiez toujours l'équivalent du prêt en argent comptant ou en valeur, de sorte

que dans toute circonstance, vous puissiez payer l'emprunt quand il sera réclamé.

Non seulement, les banques ont raison d'employer les prêts sur demande, mais les hommes d'affaires peuvent aussi s'en servir dans leurs opérations financières pour une certaine partie de leurs besoins.

Démontrons cela par l'exemple d'un marchand qui a récemment acheté une large consignation de marchandises négociables.

Les marchandises lui ont été envoyées avec le connaissement attaché et afin d'obtenir les meilleures conditions et prix, le marchand devait payer la marchandise avant qu'elle ne quittât les mains des agents vendeurs. Il avait des fonds suffisants en banque pour payer la consignation entière, mais au lieu de retirer son propre argent de la banque, il décida d'emprunter l'argent nécessaire pour effectuer le paiement de ces marchandises.

Certaines marchandises impérissables sont aussi bonnes que l'argent et sont considérées comme de splendides valeurs par les banques pour garantir leur avance d'argent. Ainsi, comme le marchand ne savait pas s'il recevrait le paiement de ses marchandises dans deux semaines ou deux mois et comme le montant en question était considérable, il conclut un emprunt sur demande.

Le marchand ne désirait pas emprunter pour

six mois quand il aurait pu peut-être recevoir le paiement de ses marchandises dans deux semaines, de plus, il savait que si la banque avait demandé le remboursement de l'emprunt avant qu'il n'ait reçu le paiement de ses marchandises, il aurait pu trouver ce montant ailleurs. Il aurait aussi pu payer son emprunt avec le montant qu'il avait en réserve à la banque.

Avis aux emprunteurs.

Nous donnons ici quelques avis à ceux qui empruntent de l'argent remboursable sur demande.

Empruntez l'argent de la banque où vous déposez de sorte que si l'on vous demande le paiement de votre dette dans un temps où vous ne désirez pas payer, vous pouvez répondre: "Très bien, je vais vous payer, mais pour cela, il me faudra retirer l'argent que j'ai déposé."

En faisant cette remarque, vous verrez que la banque n'est pas anxieuse de faire rembourser son prêt.

Ainsi, nous conseillons aux jeunes hommes d'affaires d'emprunter l'argent payable sur demande de la banque où ils déposent et l'argent payable à terme des autres banques.

Quoique les prêts sur demande semblent être les plus sûrs, ils contiennent souvent des billets sans valeur et même des effets de longue date qu'il est impossible de percevoir.

Dans les banques locales de campagnes, le taux de l'intérêt est généralement le même pour tout le monde. Les bons et les mauvais billets, les amis et les ennemis, les clients et les compétiteurs, les jeunes gens et les vieillards, les cor-

porations et les commerçants, tous sont soumis au même traitement.

Il est évident que quand une banque sait qu'une personne est dans un pressant besoin d'argent, elle lui fera payer un taux plus élevé et quelquefois, pour avoir le patronage d'un nouveau déposant, une banque accordera un taux un peu au-dessous du marché comme une incitation pour obtenir de nouvelles affaires; mais l'homme qui a besoin d'argent devient bientôt au courant de ces ruses et exige le même taux que les autres.

Les banques des villes, cependant, usent de plus de jugement en déterminant le taux de l'intérêt.

Pour un prêt risqué, à un homme qui doit renouveler ses billets quand ils sont dus, on demande plus qu'à celui qui est dans une condition financière confortable et qui paye toujours ses billets à l'échéance.

De plus, il y a un taux spécial pour les prêts sur demande et les prêts à terme.

Le taux pour les prêts à terme est plus ou moins stable, mais le taux des prêts sur demande change tous les jours.

Comment les banquiers déterminent les taux d'intérêt.

L'homme d'affaires ordinaire est souvent perplexe parce qu'un jour, il remarque que l'argent payable sur demande vaut trois pour cent et l'argent à terme, six pour cent. En d'autres temps, il trouvera que l'argent à terme vaut quatre pour cent et l'argent sur demande, six pour cent.

Il y a pour cela de bonnes raisons; et l'on devrait comprendre la cause de ces changements subits.

En résumé, la différence dans les taux dépend de la prévoyance des banquiers.

Les banquiers, en général, prétendent être incapables de prédire les taux de l'argent, et si vous essayez de connaître leur opinion sur ce sujet, ils affecteront de vous faire voir leur ignorance de l'avenir.

Un banquier qui détermine la différence des taux entre l'argent sur demande et à terme, prévoit le cours de l'argent.

Si les banquiers croient que l'argent va devenir rare et que les taux en général vont augmenter, ils essayeront de vous prêter de l'argent payable sur demande parce que le taux de

cet argent peut être augmenté de jour en jour par la banque, tandis que le taux de l'argent à terme est fixé pour toute la durée du prêt.

Par conséquent, si vous interviewez votre banquier local sur ses taux d'argent sur demande ou à terme respectivement, et s'il vous dit que le taux pour l'argent à terme est quatre et demi pour cent mais qu'il vous en prêtera sur demande à trois pour cent, prenez garde! Rappelez-vous qu'aussitôt que les taux monteront à six pour cent, il demandera immédiatement le paiement de votre emprunt et en augmentera le taux d'intérêt à six pour cent.

Ainsi, au lieu de payer quatre et demi pour cent pendant toute la durée de votre emprunt, vous paierez trois pour cent pendant dix jours peut-être et six pour cent pour le reste du temps.

D'un autre côté, si le banquier vous dit que l'argent à terme vaut cinq pour cent et l'argent sur demande six pour cent, c'est qu'il prévoit des taux plus faciles et, par conséquent, essaye de vous prendre dans un piège afin de vous faire emprunter à terme plutôt que sur demande.

Si le banquier vous prête sur demande, dans ce cas à six pour cent, quand les taux diminueront à quatre pour cent, il sera obligé de baisser votre taux à quatre et demi pour cent. Par conséquent il essaye de vous lier à cinq pour cent pour une période aussi longue que possible.

Si les banquiers croient que l'argent va deve-

nir rare et sera en plus grande demande, ils exigeront des taux plus élevés pour des périodes plus longues, et l'argent emprunté pour un an alors coûtera plus cher que l'argent emprunté pour quatre mois; et s'ils croient que l'argent va devenir plus commun, ayant moins de demandes, ils donneront alors un encouragement spécial pour vos emprunts et doucement, vous induiront à emprunter pour un plus long terme.

Un autre conseil que nous désirons donner au jeune homme d'affaires, c'est qu'il doit être sur ses gardes quand il négocie avec les banquiers de sa localité.

Les banquiers sont aussi honnêtes et aussi consciencieux que le reste du monde, mais pas plus. Nous sommes tous humains.

La morale de tout ceci, c'est que le jeune homme d'affaires devrait étudier les conditions fondamentales et les changements temporaires de manière à avoir ses idées personnelles sur les matières financières.

Il devrait avoir ses vues sur l'évolution des taux de l'argent aussi bien que sur la perspective de toute proposition d'affaires.

L'argent est une commodité, il n'est ni plus ni moins qu'une marchandise. Le banquier est simplement un agent qui l'achète et le vend.

Ainsi, le jeune négociant devrait étudier la valeur de l'argent comme il étudie toute autre partie de son commerce.

Les syndicats de banques.

Dans un marché comme New York, par exemple, où les puissants capitalistes se rencontrent, les méthodes pour se procurer d'énormes capitaux sont devenues bien définies.

Certains grands banquiers, courtiers ou agents gagnent la confiance des capitalistes de l'univers entier.

Ces agents ou banquiers sont parvenus à contrôler et à manier le flot d'argent qui coule dans les trésors de toutes les grandes corporations.

Ils peuvent, en moins de vingt-quatre heures lever plus de cent millions de dollars pourvu que les sécurités offertes soient de nature à garantir cette énorme somme.

Ils font leurs propres prix; quelquefois, ils sont excessivement bas, mais la plupart du temps, excessivement hauts.

Un vieil emprunteur offrant une sécurité déjà éprouvée paie peu de commission pendant qu'un nouvel emprunteur peu connu paiera beaucoup plus.

Dans quelques cas, ils pratiquent l'usure. Il y a des cas où des emprunteurs de bonne réputation ont payé 20 pour cent pour des emprunts d'argent.

Le syndicat de banques est un procédé utile

qui n'a rien de répréhensible. Supposons, par exemple, que l'Etat de New York a besoin de $50.000.000., il offre ses débentures à vendre.

Les obligations sont telles qu'elles conviennent seulement à des capitalistes très prudents à qui, un taux d'intérêt très bas donne satisfaction.

Nulle banque n'a assez de clients de cette sorte pour absorber à elle seule autant d'obligations.

Une maison puissante alors, invite quelques autres maisons à se joindre à elle pour former un syndicat et offrir un prix pour l'émission.

Les profits, s'il y en a, seront plus ou moins considérables, d'après la participation de chaque banque au syndicat.

Si une banque risque une part de un dixième dans le syndicat, elle aura droit à un dixième des profits.

Si l'émission d'obligations ne peut pas être vendue, on lui demandera de prendre et de payer le dixième de ces actions non vendues.

Ceci est une parfaite proposition financière. Si l'affaire réussit, la banque ne débourse pas d'argent. Tout ce qu'il y a à faire est de recevoir un chèque pour les bénéfices.

Maintenant, considérons l'inverse. Il y a quelques années seulement, un syndicat acheta pour douze millions d'actions d'une compagnie de chemin de fer.

Les souscripteurs au syndicat acceptèrent de payer 90 pour cent sur l'émission totale d'actions.

Quand les directeurs du syndicat eurent les actions en leur possession, ils les offrirent au public à $95.00.

S'ils avaient réussi, ils auraient réalisé un profit de $600,000. peut-être dans une journée.

Ce qui arriva fut bien différent. Les membres du syndicat n'ayant pas réussi à vendre les actions furent obligés de payer presque toute l'émission à $90. Ils ont dû payer $10,000,000. en argent pour ces actions quand la valeur courante n'en était que de $4,000,000.

Près de six millions furent perdus par ce syndicat dans une année.

Les profits et les pertes dans les syndicats sont à peu près équivalents.

Le prix courant d'une action au moment où elle est offerte au public est susceptible de forte descente subite et celui qui participe à un syndicat dans l'espérance d'en réaliser un profit, à moins qu'il n'ait de fortes ressources, se verra, un bon jour, dans l'obligation de payer à une date déterminée, une somme d'argent proportionnée à sa souscription, pour des certificats dont il ne pourra disposer et sur lesquels aucune banque ne lui prêtera d'argent.

AUTRE ETUDE SUR LE PLACEMENT DE CAPITAUX.

Extraits d'une étude par M. Venceslas Tremblay du journal "Le Devoir" sur "Le placement en bons".

.....Le monsieur qui veut placer ses épargnes en titres mobiliers va trouver un courtier, une maison de banque ou un agent financier et s'en rapporte aux lumières de l'intermédiaire auquel il s'adresse. Il se préoccupe du rendement de la valeur qu'il va mettre en portefeuille, et, aussi, un peu de la sécurité que celle-ci présente.

Il n'y a pas très longtemps, nous entendions un avocat pratiquant,—homme très cultivé mais qui, évidemment, ne s'est pas spécialisé en droit commercial,—avouer, sans honte apparente, qu'il ne savait pas faire la distinction entre une action et une obligation. Au reste, comme la très grande majorité de Canadiens français, il appelait celle-ci une "débenture". C'est un mot que M. Montpetit souhaiterait voir admis dans la langue française. Il rend bien, même en se référant à son étymologie latine, dit le savant professeur de législation commerciale, la signification qu'on attribue à la "débenture" des pays nord-américains; mais il n'est pas accepté.

* * *

Le "bon ou "obligation" (bond, debenture) est un titre de créance, produisant un intérêt fixe et déterminé à l'avance. L'"action" est une part, une participation dans le capital social de la compagnie qui l'a émis et rapportant à son propriétaire un dividende, c'est-à-dire une proportion des bénéfices variables à raison de l'importance de ceux-ci.

En d'autres termes, et suivant la définition d'un auteur français, l'obligation est un "titre constatant la créance de celui qui en est régulièrement possesseur sur la société, ou la personne qui l'a émis. L'obligataire (ou porteur d'obligations) est un simple créancier, un bailleur de fonds. Comme tout créancier, il a droit à un intérêt fixe pendant la durée du prêt et au remboursement intégral du capital prêté.

"L'actionnaire, lui, est un spéculateur qui risque son capital et qui a droit à un dividende variable, dividende qui peut être très élevé ou très faible, nul même suivant les années".

On le voit, le détenteur d'actions est jusqu'à un certain point propriétaire de l'entreprise où il est intéressé, et peut, dans la mesure du capital qu'il a souscrit, influencer la marche de l'affaire; tandis que l'obligataire n'est, pour cette même organisation, qu'un créancier qui, de temps en temps, encaisse des intérêts, jusqu'au jour où il pourra exiger le remboursement du capital qu'il a prêté, et qui pourra mettre la société débitrice en fail-

lite si celle-ci refuse de faire honneur à sa signature ou devient insolvable.

Il est aisé de s'imaginer que ces deux personnages, détenteurs de titres différents, mais à première vue similaires, quant à la forme extérieure au moins, peuvent à un moment donné entrer en conflit et que l'un d'eux, le porteur d'obligations, peut ruiner financièrement l'autre, pour sauver sa créance du naufrage. Car il va sans dire qu'advenant l'insolvabilité d'une firme, l'actionnaire doit, bon gré mal gré, abandonner le capital qu'il a engagé dans cette entreprise jusqu'à complet désintéressement du porteur d'obligations.

C'est, semble-t-il, prouver plus que par n'importe quelle démonstration pratique la supériorité de l'obligation sur l'action, quant à la sécurité que ces deux valeurs mobilières offrent au capitaliste, gros et petit.

Et il en va de même s'il s'agit non pas d'une entreprise industrielle ou commerciale, mais d'une corporation publique, d'un gouvernement fédéral, provincial, municipal, d'une commission scolaire, etc., etc. Toujours, le capital d'une affaire est le gage du remboursement des deniers empruntés, à moins, bien entendu, qu'il y ait des clauses restrictives dans le contrat d'emprunt.

* * *

Nous avons progressé très considérablement dans la voie des placements en bons ou obliga-

tions. La notion du capital emprunté s'éclôt dans l'esprit de nos nationaux, et pour peu que notre dette publique augmente encore de quelques milliards, notre bon peuple connaitra tout à fait la signification de l'*obligation.*

Le bruit tintamarresque qui a précédé et accompagné la mise à flot du dernier emprunt canadien, celui qu'on a dénommé de la "victoire", a, il faut le reconnaitre beaucoup contribué à faire comprendre au public ce qu'est un bon ou une obligation.

* * *

Sans vouloir pousser à fond cette étude des obligations, disons que, dans cette partie du pays, celles qui sont le plus fréquemment offertes sont les obligations industrielles, les obligations de commissions scolaires, les obligations municipales, provinciales, et fédérales ou rentes de l'Etat (*government war bonds*). Celles-ci ont pour gage d'abord la confiance qu'on a dans l'administration qui nous régit et, ensuite, les ressources totales du pays. Les obligations municipales et provinciales sont garanties par la confiance également dans l'administration de ces corps publics et par l'ensemble de leurs ressources, dont les biens immobiliers constituent le plus gros appoint. Les obligations des corporations scolaires sont gagées par les propriétés foncières de celles-ci, sans compter la confiance qui est toujours un gage appréciable, quoique variable dans

sa valeur, tout comme les biens-fonds du reste Il en va de même des bons ou obligations représentant une créance sur une entreprise industrielle. L'intérêt personnel des administrateurs de l'affaire est une garantie pour le créancier, de même que les biens immobiliers et mobiliers de l'établissement.

En outre, certaines municipalités endossent les emprunts contractés par les industries établies dans les frontières de leur ville. Cette garantie subsidiaire ajoute encore à la sécurité que présente à l'acquéreur une valeur ainsi gagée.

Ajoutons, pour avoir une idée assez nette de ce qu'est une obligation, que l'intérêt qu'elle produit est invariablement plus élevé que celui que fournit la banque. Il s'élève, de notre temps jusqu'à 6 et 7 p.c.; même si ce taux, qui peut sembler exagéré, n'apparaît pas à la face du titre, pour cette raison que ces émission sont parfois effectuées à un prix inférieur à leur valeur nominale; ce qui accroît, au jour du remboursement, le rendement définitif de l'obligation.

Nous le constations, il y a un moment, le mouvement des échanges d'obligations s'est, dans la dernière décade, considérablement développé dans nos provinces canadiennes et les maisons de banque canadiennes-françaises et les agents financiers de notre langue participent tous les jours davantage à ce développement. C'est un fait à

noter pour l'histoire de notre progression économique......

Nous avons réalisé des progrès dans ce domaine; espérons que nous ne dormirons pas sur les gains acquis, mais qu'au contraire, nous continuerons résolument notre marche en avant.

DICTIONNAIRE.

A

Abuser,—User mal.
Acajou,—Bois rougeâtre et très dur.
Accommodement,—Arrangement, faveur.
Actif,— (nom) Ce que l'on possède.
Analyser,—Décomposition d'une chose pour en découvrir ce qui la constitue.
Antérieure,—Qui est avant,—qui précède.
Appendicite,—Maladie d'une partie des intestins.
Aptitudes,—Dispositions naturelles.
Assertion,—Ce que l'on affirme,—que l'on certifie être vrai.
Authentique,—Vrai.
Aveu,—Déclaration.
Avidité,—Désir ardent.

B

Brut,—(Matériel brut) matière première, non façonnée.

C

Capital-stock,—Montant d'argent autorisé (pour les compagnies.)
Carrière,—Lieu où l'on extrait de la pierre.
Certifié,—Assuré comme vrai.

Coïncider,—Se confondre exactement
Collatérale,—D'une autre espèce.
Commodité,—Qui est utile au public.
Commun,—Ordinaire, non privilégié.
Compétence,—Qui est apte, capable.
Compétiteur,—Qui aspire à une chose avec un autre.
Connaissement,—Reçu de chemin de fer ou de bateau.
Consignation,—Expédition.
Coopération,—Qui aide conjointement avec un autre.

D

Débenture,—Obligation, titre de valeur.
Déchéance,—Chute, disgrâce.
Déception,—Désappointement.
Déficit,—Ce qui manque d'une somme.
Délibération,—Résolution.
Déséquilibré,—Sur le point de tomber.
Destitution,—Renvoi.—Faillite.
Déterminer,—Indiquer avec précision.
Déviation,—Changement dans la direction naturelle.
Diplomatie,—Jugement sain.
Dissimulation,—Hypocrisie,—action de cacher quelque chose.

E

Efficacité,—Qui est efficace, force.
Eliminer,—Chasser, enlever.

Emission,—Action de livrer à la circulation.
Engendrer,—Produire.
Equivalent,—Qui a la même valeur.
Essor,—Elan, progrès.
Evident,—Qui est certain.
Excéder,—Qui dépasse, qui excède.
Exclusif.—Qui repousse tout ce qui est contraire,—seul.
Expansion,—Agrandissement.
Expiration,—Qui est arrivé à son terme.

F

Fondamental,—Qui sert de base, de fondement.
Formuler,—Dresser un acte, une idée.
Fragment,—Partie, morceau.

G

Graduellement,—Par degré, par gradation.
Gratte-ciel,—Edifice très haut.

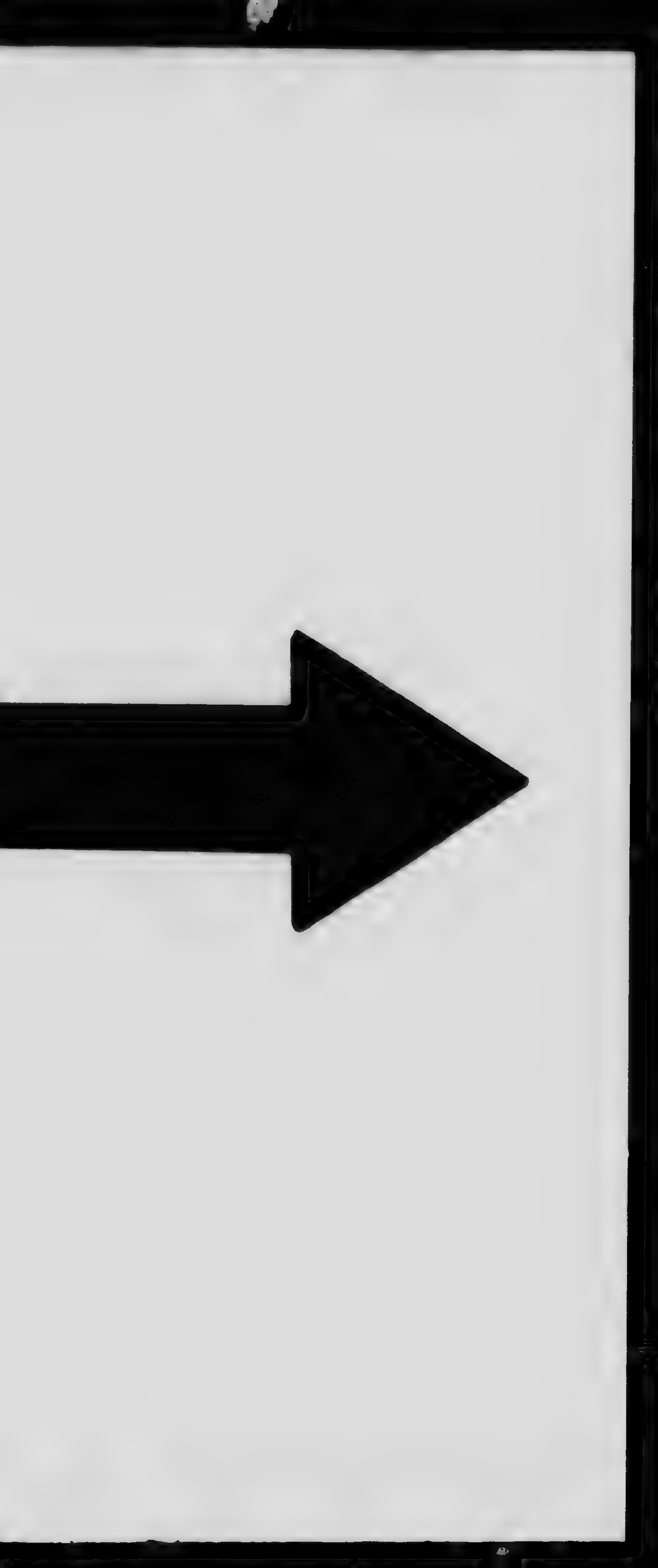
H

Historique,—Qui a rapport à l'histoire.

I

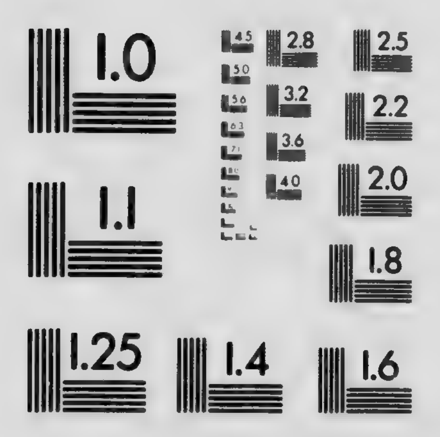
Identifier,—Reconnaitre.
Immobilier,—Qui est composé de biens, de propriétés.
Incompétence,—Qui n'est pas apte, qui n'est pas capable.
Indubitable,—Qui exclut tout doute.
Ingénuité,—Simplicité.





MICROCOPY RESOLUTION TEST CHART

(ANSI and ISO TEST CHART No. 2)







Initiative,—Action de celui qui fait le premier, qui propose.

Insouciance,—Caractère de celui qui ne s'occupe de rien.

Intègre,—D'une grande probité.

Intégrité,—Caractère de ce qui est probe, intègre.

Interviewer,—Avoir une entrevue avec quelqu'un.

Inverse,—Contraire.

Investigation,—Recherches.

Item,—Énumération, partie.

L

Légal,—Qui est selon la loi.

Licencié,—Qui a obtenu ses grades.

M

Minimum,—Le plus petit degré,—le plus bas.

Modique.—De faible valeur.

Morale,—Qui concerne les moeurs, les habitudes.

N

Négociable,—Qui peut être acheté ou vendu.

O

Oculiste,—Qui soigne la vue, les yeux.

Opportunité,—Bonne occasion.

Optimisme,—Système de ceux qui pensent que tout est pour le mieux sur la terre.

Option,—Droit que l'on a sur une propriété.

P

Perspicacité,—Pénétration d'esprit.

Ponctualité,—Exactitude, régularité.
Prédisposer,—Rendre propre à,—incliner à.
Préférentiel,—Qui a la préférence sur les autres.
Probité,—Honnêteté, droiture.
Proéminent,—Qui est plus en vue.
Projeté,—Former le dessein de.
Prospectus,—Brochure explicative.
Protester,—Déclarer fortement ce qu'on tient pour mal ou illégal.
Provenance,—Origine.

R

Réformation,—Rétablissement de l'ancienne forme.
Réhabiliter,—Rétablir dans son premier état ce qui est déchu.
Rentrées,—Collections, perception d'argents dus.
Répréhensible,—Qui mérite d'être repris.
Respectivement,—D'une manière réciproque.
Réticence,—Omission volontaire d'une chose que l'on devrait dire.

S

Sagacité,—Pénétration d'esprit.
Sceptique,—Se dit des personnes qui affectent douter de tout.
Stable,—Qui est dans une situation ferme.
Stipuler,—Mentionner dans un contrat.
Substituer,—Mettre une chose à la place d'une autre.

Superficiel,—Qui n'est qu'à la surface, en dehors.
Superflu,—Qui est de trop, inutile.
Susceptible,—Capable de recevoir certaine qualité.
Syndicat,—Société de personnes intéressées dans une même entreprise.

T

Tangible,—Que l'on peut toucher.
Technique,—Qui a rapport en propre à une science.

U

Urgent,—pressé,—Qui ne souffre point de retardement.
Usure,—Profit illégitime.

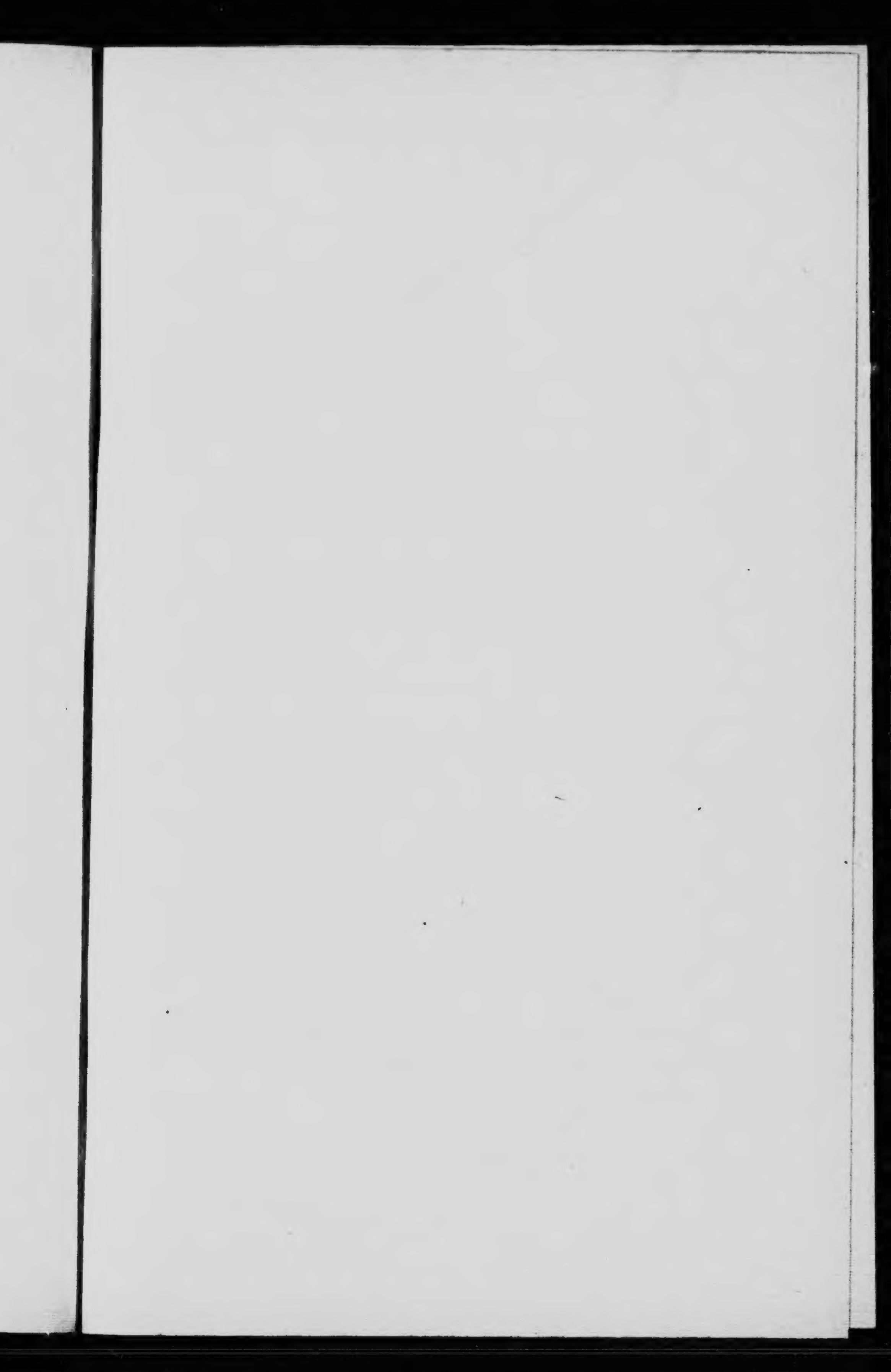




Table des matières

Avant-propos 7
Finances en général 9
La réputation qui vous assure un bon crédit.. 9
L'influence de votre sincérité sur votre crédit. 12
Comment vous pouvez perdre votre crédit... 15
Méthodes employées par les financiers pour fortifier leur crédit 18
Capacité et compétence 21
Le contrôle sur soi-même 23
Après la faillite 24
Où trouver le capital 28
Associé pour se procurer des fonds 31
Emission de stock 35
L'économie dans le commerce 40
Opérations de Banques 47
Comment faire application à une banque pour un emprunt 47
L'aide de la Banque dans votre commerce... 53
Votre état financier 58
Ce qui gagne le banquier 62
Renseignements importants pour le banquier 65
Fonctionnement intérieur de la Banque..... 69
Avis aux emprunteurs 73
Syndicats de banques 78
Autre étude sur le placement de capitaux ... 81
Dictionnaire 87

